

## Pengaruh Kemitraan dan Kewirausahaan Terhadap Saluran Distribusi, serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Purbalingga

**Sugeng Rianto**<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Peradaban  
E-mail: [riantosugeng@yahoo.com](mailto:riantosugeng@yahoo.com)

**Kurniawan**<sup>2)</sup>

<sup>2)</sup> Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Peradaban  
E-mail: [wawan1020@yahoo.co.id](mailto:wawan1020@yahoo.co.id)

### *Abstract*

*Sub-sector of farms broiler chickens in the District of Purbalingga is a business strategy the interrelationship between farmers and livestock feed company. One of the strategies of feed cattle for profit is to develop a distribution system so as to develop partnerships broiler farms. Research on strategy choice partnership is one form of strategic alliances that can improve business performance through some influence that is a partnership (relationship), entrepreneurship and distribution (distribution channel).*

**Keywords:** *broiler farm, business performance, relationship, entrepreneurship, distribution channel*

### PENDAHULUAN

Kabupaten Purbalingga banyak memiliki potensi sumber daya alam. Letak geografis yang berada pada posisi tengah antara Kabupaten Pemalang di bagian Utara dan Kabupaten Kebumen serta Kabupaten Cilacap di bagian Selatan membuat iklim yang cocok untuk pengembangan usaha perunggasan. Beberapa jenis ternak unggas yang dikembangkan antara lain ayam petelur (lehorn), ayam kampung, itik, dan ayam potong (broiler).

Pembangunan sub sektor peternakan ayam potong mempunyai potensi yang sangat besar sebagai sumber protein hewani asal unggas. Usaha peternakan ayam ras pedaging banyak diminati masyarakat karena pemeliharanya yang singkat (5-6 minggu) sehingga perputaran modalnya relatif cepat, baik yang dilakukan secara mandiri maupun pola kemitraan. Permintaan akan daging ayam juga semakin meningkat, seiring dengan meningkatnya taraf hidup masyarakat Purbalingga.

Pada kondisi sekarang terdapat kecenderungan perlunya pemahaman yang lebih baik mengenai hubungan kerja di antara perusahaan (*interfirm relationship*) manufaktur

dan distributor. Ayam potong (*broiler*) di Kabupaten Purbalingga banyak dipelihara oleh peternak dengan sistem kemitraan. Dimana pihak inti menanggung biaya bibit, biaya produksi, sedangkan plasma menyediakan tempat dan tenaga kerja, penjualan ayam di tanggung inti dengan harga kontrak. Kondisi tersebut didukung dengan diterbitkannya SK Menteri Pertanian No. 472/Kpts/TN.330/96. Tentang petunjuk pelaksanaan pembinaan usaha peternakan ayam ras. Salah satu hal terpenting dari SK tersebut adalah adanya peraturan yang jelas mengenai kemitraan di bidang usaha ayam ras.

Aspek distribusi produk dalam sub sektor peternakan merupakan posisi strategis, mengingat suatu produk sampai ke konsumen sangat tergantung distributor. Adanya heterogenitas kekuatan serta kelemahan distributor mendorong para pebisnis untuk melakukan kemitraan, yaitu komplementasi berbagai *skill* dan sumber daya dari berbagai organisasi sehingga tercipta himpunan kemampuan yang tidak dicapai bila tidak melakukan hal tersebut.

Dalam manajemen strategi khususnya industri peternakan, ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis pakan ternak yaitu faktor kemitraan antara peternak ayam potong jenis broiler dengan inti, kewirausahaan yang dimiliki peternak mitra, distribusi dalam penyaluran pakan ternak dan kinerja bisnis peternak. Salah satu strategi bisnis yang dilakukan perusahaan pakan ternak untuk meningkatkan kinerja bisnis melalui perusahaan distribusinya adalah mengembangkan kemitraan ternak broiler. Porter (1980) menyatakan bahwa untuk mencapai tujuan intern suatu usaha akan sangat bergantung dengan mitra dagangnya. Hal ini akan meningkatkan penyebaran informasi, transaksi yang efisien, penghematan biaya, proses teknologi dan inovasi, memperpendek waktu pengembangan produk, manajemen logistik dan program pemasaran lainnya seperti promosi bersama dan memperpendek waktu dalam merespon.

Dengan demikian maka penelitian ini perlu dilakukan untuk memajukan kemitraan, kewirausahaan dan distribusi sebagai strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis usaha peternakan ayam broiler di Kabupaten Purbalingga, utamanya di Bobotsari sebagai salah satu daerah peternakan unggas yang berpotensi meningkatkan perekonomian daerah.

Penelitian ini akan menghasilkan luaran yaitu bahan ajar untuk mata kuliah manajemen pemasaran terutama pembahasan tentang bauran pemasaran (*marketing mix*).

### **Rumusan Masalah**

Sub sektor peternakan ayam broiler menggunakan strategi bisnis yang saling keterkaitan antara peternak dan perusahaan pakan ternak. Salah satu strategi perusahaan pakan ternak untuk mendapatkan keuntungan adalah dengan mengembangkan sistem distribusi sehingga dapat mengembangkan kemitraan ternak broiler. Pemasaran menggunakan sistem kemitraan yang merupakan konsep pengembangan aliansi strategik berupa kemitraan, bekerja melalui pemasaran secara simbiotik.

Penelitian ini mengambil objek kemitraan ternak ayam broiler di daerah Kabupaten Purbalingga. Pilihan penelitian mengenai strategi kemitraan merupakan salah satu bentuk *strategi aliansi* yang dapat meningkatkan kinerja bisnis (*business performance*) melalui beberapa pengaruhnya yaitu kemitraan (*relationship*), kewirausahaan (*Entrepreneurship*) dan distribusi (*distribution channel*).

Dari uraian tersebut di atas maka, rumusan masalah yang kami ajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh faktor kemitraan terhadap distribusi penjualan ayam broiler di wilayah Bobotsari Kabupaten Purbalingga?
2. Bagaimana pengaruh faktor kewirausahaan terhadap distribusi penjualan ayam broiler di wilayah Bobotsari Kabupaten Purbalingga?
3. Bagaimana pengaruh faktor distribusi penjualan terhadap kinerja usaha ayam broiler di wilayah Bobotsari Kabupaten Purbalingga?

## **KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **Kemitraan dan Distribusi**

Strategi distribusi penjualan produk berhubungan dengan penerapan strategi manajemen saluran distribusi yang digunakan oleh produsen untuk memasarkan barang dan jasanya, sehingga produk tersebut dapat sampai ditangan konsumen sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan (Tjiptono, 2009). Strategi struktur saluran distribusi berkaitan dengan jumlah perantara dalam pola distribusinya (Kotler, 2010). Kotler dalam *Marketing Management* (2010) membuat tingkatan-tingkatan dalam saluran distribusi berdasarkan jumlah perantara yang didalamnya dikenal sebagai pola distribusi dari zero level channel hingga indirect, saluran distribusi dimana pemasar menggunakan tiga perantara dari produsen, agen, *wholesaler*, pengecer sebelum ke konsumen. Evaluasi saluran distribusi tersebut didasarkan atas kriteria biaya distribusi, cakupan pasar, komunikasi dengan pasar dan pengendalian jaringan saluran distribusi.

Pimpinan saluran distribusi dalam hal ini hubungan kemitraan dengan distribusi akan sangat berperan dalam usaha jangka panjang. Kemitraan dalam hal ini merupakan saling memberikan kebutuhan perilaku yang terkoordinasi dengan tujuan kemudahan komunikasi dan interaksi sosial, rasa keadilan dan pengakuan kepentingan bersama (Shiple, 2002).

Johnson (1999) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa fleksibilitas harapan untuk kerjasama jangka panjang dan kualitas kemitraan di dalam industri saluran distribusi merupakan antecedent yang mempengaruhi integrasi strategik yang berdampak pada kinerja usaha. Kualitas kemitraan dalam hal ini didasarkan pada kepercayaan, keadilan dan kesetaraan yang nantinya akan memacu integrasi perusahaan. Berdasarkan hal tersebut maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

*Hipotesis 1: Ada pengaruh positif faktor kemitraan terhadap efektivitas saluran distribusi. Semakin baik kemitraan maka akan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan.*

### **Kewirausahaan dan Distribusi**

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan resiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Raymond dan Russel (2001) memberikan definisi tentang wirausaha dengan menekankan pada aspek kebebasan berusaha yang dinyatakan sebagai berikut: *An entrepreneurship is an independent growth oriented owner operator.*

Dalam rangka kegiatan memperlancar arus barang/jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih

secara tepat *saluran distribusi* yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang-barang/jasa-jasa dari produsen ke konsumen. Yang disebut dengan saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan/ menyampaikan barang-barang/jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

Seseorang yang memiliki kemampuan kewirausahaan yang tinggi akan bekerja secara aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tetapi dalam arti barang-barang tersebut dapat dibeli oleh konsumen. Mereka akan terus berinovasi dengan mencari saluran distribusi mana yang paling efektif untuk menyampaikan barang produsen ke konsumen. Berdasarkan telaah pustaka tersebut di atas maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

*Hipotesis 2: Ada pengaruh positif faktor kewirausahaan terhadap efektivitas saluran distribusi. Semakin tinggi sikap kewirausahaan maka akan semakin efektif saluran distribusi yang digunakan.*

### **Distribusi dan Kinerja Bisnis**

Keefektifan saluran distribusi dalam suatu usaha dalam pelayanan terhadap retailer dapat diukur dari ketepatan waktu pendistribusian barang, ketepatan penjualan, ketepatan pembayaran produk yang telah dijual (Sunaryo, 2002). Dalam Cooper & Schindler (2006), Marketing Research menyebutkan bahwa atribut dari distribusi tercermin pada *availability of stock, order cycle time, frequency of delivery, on schedule delivery* dan *reliability of delivery*.

Salah satu penyebab buruknya kinerja saluran distribusi adalah karena kurangnya pemahaman mengenai biaya yang terjadi pada proses pemasaran dan pendistribusian produk. Suatu usaha harus mendapatkan hasil yang maksimal dengan biaya seminimal mungkin. Dengan kata lain efisiensi merupakan penghematan yang dapat dilakukan distributor untuk mendapatkan keunggulan dalam hal harga dan persaingan.

Keunggulan tersebut dapat meningkatkan kinerja usaha perusahaan sehingga perusahaan dapat memenangkan persaingan di pasarnya (Avery, 1999). Berdasarkan hal tersebut di atas maka dapat diajukan hipotesis:

*Hipotesis 3: Ada pengaruh positif faktor efektivitas saluran distribusi terhadap kinerja usaha. Semakin efektif saluran distribusi maka semakin baik kinerja suatu usaha*

### **Peran Pemerintah Kabupaten Purbalingga**

Kaitannya dengan peranan pemerintah akan tampak kedudukannya sebagai pembuat kebijakan. Peranan pemerintah kebijakan program-program pembinaan untuk pengusaha kecil dan menengah sangat mempengaruhi perkembangan UMKM. Peran pemerintah dalam penelitian ini meliputi dukungan bantuan Pelatihan UMKM dari Pemerintah Kabupaten Purbalingga dan dukungan promosi oleh Pemerintah melalui instansi terkait seperti Dinas Peternakan dan Dinas Koperasi dan UKM.

*Hipotesis 4: ada pengaruh positif peran Pemerintah Kabupaten Purbalingga dengan Kinerja usaha UMKM*

## **METODE PENELITIAN**

Sampel penelitian ini adalah para peternak ayam potong jenis *broiler* yang tergabung dalam kemitraan di wilayah Bobotsari, Kabupaten Purbalingga bagian Utara. Sedangkan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data subyek,

berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau sekelompok orang yang menjadi responden (Indriantoro dan Supomo, 1999).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui pembagian angket yang diberikan kepada responden (Indriantoro dan Supomo, 1999).

Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah metode survey dengan kuesioner. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2002).

### **Teknik Analisis Data**

Teknik ini dianalisis dengan menggunakan SEM (*Structural Equation Modeling*), melalui program aplikasi AMOS. Penelitian ini dibangun atas beberapa variabel bebas dan beberapa variabel terikat yang berbentuk faktor (konstruk yang dibangun dari beberapa variabel indikator).

*Structural Equation Modeling* (SEM) merupakan teknik analisis multivariat yang dikembangkan guna menutupi keterbatasan yang dimiliki oleh model-model analisis sebelumnya yang telah digunakan secara luas dalam penelitian statistik. Model-model yang dimaksud diantaranya adalah *regression analysis* (analisis regresi), *path analysis* (analisis jalur), dan *confirmatory factor* (Hox dan Bechger, 1998).

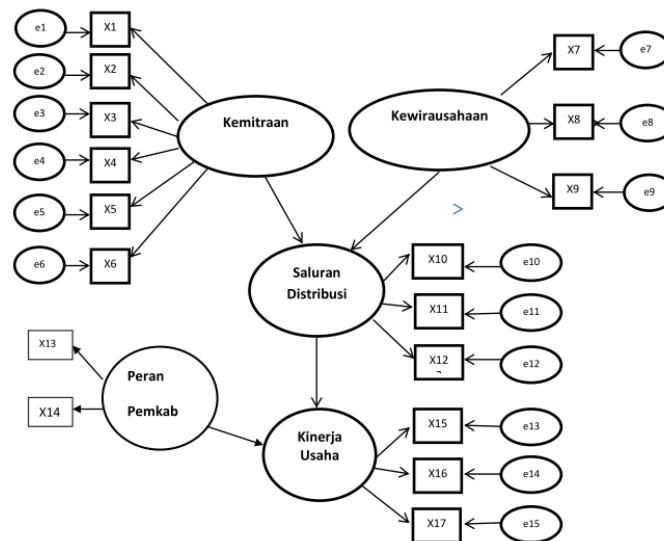
Analisis regresi menganalisis pengaruh satu atau beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis pengaruh tidak dapat diselesaikan menggunakan analisis regresi ketika melibatkan beberapa variabel bebas, variabel antara, dan variabel terikat. Penyelesaian kasus yang melibatkan ketiga variabel tersebut dapat digunakan analisis jalur.

Analisis jalur dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung, dan pengaruh total suatu variabel bebas terhadap variabel terikat. Pendapat Zickmund dalam Ferdinand (1999), menyatakan bahwa desain penelitian yang berguna untuk mengidentifikasi hubungan sebab akibat antar variabel hubungan tersebut adalah desain penelitian kausal.

Data diukur dari persepsi responden atas pertanyaan atau pernyataan yang diajukan. Untuk menentukan nilai atas persepsi responden dibentuk sebuah kuesioner. Berkenaan dengan skala pengukuran dalam penyusunan kuesioner peneliti menggunakan skala numeris (*Numerical Scale*) dengan *skala Likert* 1-7 alternatif pilihan jawaban untuk mengukur sikap responden.

*Skala Likert* merupakan *skala kontinum bipolar*, dimana pada ujung sebelah kiri berupa angka rendah yang menggambarkan jawaban yang bersifat negatif, dan pada ujung sebelah kanan berupa angka besar yang menggambarkan jawaban yang bersifat positif. *Skala Likert* ini dirancang untuk memungkinkan responden memberikan penilaian dalam berbagai tingkatan / rating atas setiap pernyataan penelitian.

## Structural Equation Modeling (SEM model)



Gambar 1. Model SEM

### Hasil Uji-Uji

Uji validitas digunakan untuk mengukur kesahan atau validitas suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan hal yang diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2006). Uji validitas dilakukan terkait dengan validitas konvergen dan validitas diskriminan. Indikator yang digunakan adalah *Average Variance Extracted* (AVE) yang merupakan pengukuran sebaran varian antara sebuah konstruk dan indikatornya atau yang lebih dikenal sebagai validitas konvergen. Validitas konvergen terpenuhi jika construct memiliki AVE dengan ambang minimal 0.5 (Hair *et al.*, 2006).

Penelitian ini menggunakan teknik analisis yaitu *Regression weight* pada SEM yang digunakan untuk meneliti seberapa besar hubungan antar variabelnya. Model untuk penelitian digambarkan dengan path diagram. Hal ini untuk mempermudah melihat hubungan kausalitas antar variabel yang akan diuji. Korelasi antar construct dalam path analisis dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu:

- Exogenous Constructs* yang dikenal sebagai independent variabel: merupakan construct yang dituju oleh garis dengan satu ujung panah di path diagram.
- Endogenous Constructs* merupakan faktor-faktor yang diprediksi oleh satu maupun beberapa construct. Construct ini dapat memprediksi satu atau lebih construct endogen lainnya.

Langkah terakhir adalah menginterpretasikan model dan memodifikasikan model bagi model yang tidak memenuhi syarat pengujian yang dilakukan. *Cut-off value* sebesar 2.58 (Hair *et al.* 1995; Joreskog, 1993 dalam Ferdinand; p. 97) dapat digunakan untuk menilai signifikansi tidaknya residual yang dihasilkan oleh model. Nilai *residual values* yang lebih besar atau sama dengan  $\pm 2.58$  diinterpretasikan sebagai signifikan secara statistik pada tingkat 5%.

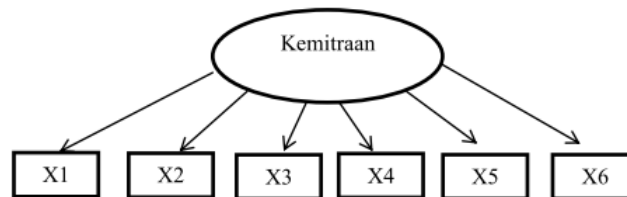
### Definisi Operasional

Definisi operasional variabel adalah penentuan variabel sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. Definisi operasional menjelaskan cara tertentu yang digunakan oleh

peneliti dalam mengoperasionalkan variabel sehingga memungkinkan peneliti yang lain untuk melakukan replikasi pengukuran dengan cara yang sama atau mengembangkan cara pengukuran variabel yang lebih baik. (Indriantoro dan Supomo, 1999). Berdasarkan model analisis, maka variabel-variabel yang digunakan dalam pengukuran penelitian ini adalah:

### **Kemitraan**

Sejauh mana responden menilai hubungan kemitraan yang dimiliki oleh saluran distribusi. Menggunakan skala pengukuran likert 7 point skala.



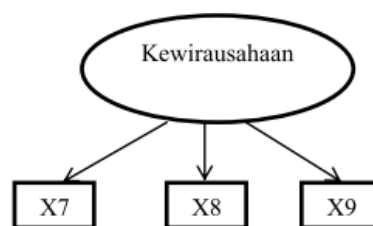
Gambar 2. Hubungan Kemitraan yang Dimiliki oleh Saluran Distribusi

Keterangan:

- X1 : mengutamakan hubungan antar
- X2 : identifikasi/ seleksi
- X3 : hubungan yang adil
- X4 : kontrol
- X5 : dukungan dan motivasi
- X6 : evaluasi

### **Kewirausahaan**

Merupakan metode praktek dan gaya pengambilan keputusan yang dipakai oleh pemilik peternakan untuk menciptakan kemandirian.



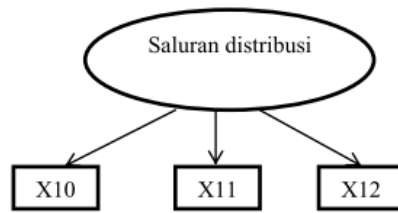
Gambar 3. Gaya Pengambilan Keputusan dalam Kewirausahaan

Keterangan:

- X7 : Inovasi
- X8 : Pengambilan resiko
- X9 : Proaktif

### **Saluran Distribusi**

Sejauh mana responden menilai efektivitas saluran distribusi. Menggunakan skala 7 point untuk pengukurannya.



Gambar 4. Penilaian Efektivitas Saluran Distribusi

Keterangan:

X10 : kecukupan jumlah

X11 : waktu pengiriman produk

X12 : kelengkapan produk

### Peran Pemerintah Kabupaten Purbalingga

Peranan pemerintah dalam kebijakan program-program pembinaan UMKM.



Gambar 5. Peran Pemerintah

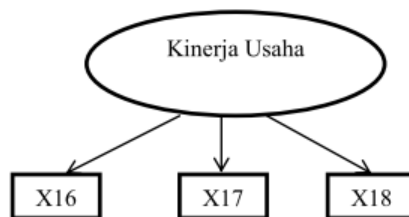
Keterangan:

X13 : dukungan promosi

X14 : dukungan pelatihan

### Kinerja Usaha

Merupakan kinerja yang ditunjukkan oleh perusahaan. Menggunakan skala 7 point untuk pengukurannya.



Gambar 6. Kinerja Usaha

Keterangan:

X13 : Pembelian ulang

X14 : *Return On Asset*

X15 : *Return On Sales*



## HASIL DAN ANALISIS

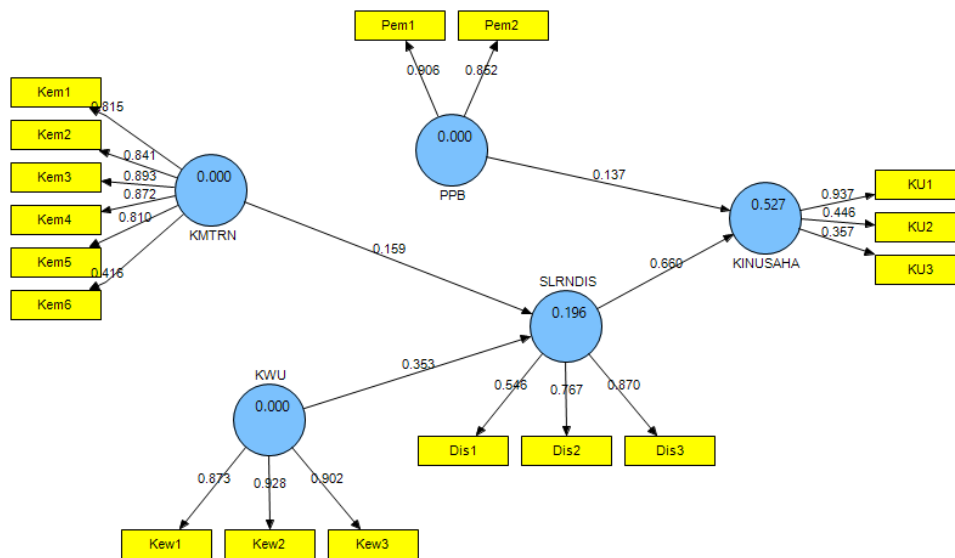
Analisis regresi menganalisis pengaruh satu atau beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis pengaruh tidak dapat diselesaikan menggunakan analisis regresi ketika melibatkan beberapa variabel bebas, variabel antara, dan variabel terikat. Penyelesaian kasus yang melibatkan ketiga variabel tersebut dapat digunakan analisis jalur.

Analisis jalur dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh langsung, pengaruh tidak langsung, dan pengaruh total suatu variabel bebas terhadap variabel terikat. Pendapat Zickmund dalam Ferdinand (1999), menyatakan bahwa desain penelitian yang berguna untuk mengidentifikasi hubungan sebab akibat antar variabel hubungan tersebut adalah desain penelitian kausal.

Tabel 1. Nilai Outer Loading

|                 | Original Sample Estimate | Mean Of Subsamples | Standard Deviation | T-Statistic |
|-----------------|--------------------------|--------------------|--------------------|-------------|
| <b>KMTRN</b>    |                          |                    |                    |             |
| Kem1            | 0.8146                   | 0.7810             | 0.1299             | 6.2701      |
| Kem2            | 0.8409                   | 0.8043             | 0.1310             | 6.4195      |
| Kem3            | 0.8931                   | 0.8602             | 0.1246             | 7.1669      |
| Kem4            | 0.8721                   | 0.8494             | 0.0991             | 8.7970      |
| Kem5            | 0.8095                   | 0.7860             | 0.1110             | 7.2902      |
| Kem6            | 0.7164                   | 0.7389             | 0.1749             | 2.3807      |
| <b>KWU</b>      |                          |                    |                    |             |
| Kew1            | 0.8734                   | 0.8711             | 0.0388             | 22.5173     |
| Kew2            | 0.9282                   | 0.9256             | 0.0279             | 33.3174     |
| Kew3            | 0.9025                   | 0.8997             | 0.0348             | 25.9261     |
| <b>PPB</b>      |                          |                    |                    |             |
| Pem1            | 0.9065                   | 0.9058             | 0.0385             | 23.5728     |
| Pem2            | 0.8520                   | 0.8468             | 0.0643             | 13.2482     |
| <b>SLRNDIS</b>  |                          |                    |                    |             |
| Dis1            | 0.7462                   | 0.7448             | 0.1070             | 5.1036      |
| Dis2            | 0.7670                   | 0.7573             | 0.0701             | 10.9446     |
| Dis3            | 0.8698                   | 0.8709             | 0.0314             | 27.6766     |
| <b>KINUSAHA</b> |                          |                    |                    |             |
| Ku1             | 0.9370                   | 0.9230             | 0.0514             | 18.2363     |
| Ku2             | 0.7446                   | 0.7368             | 0.1691             | 6.6405      |
| Ku3             | 0.7457                   | 0.7451             | 0.2081             | 6.7173      |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS



Gambar 7. Model SEM

Tabel 2. Nilai Cross Loading

|      | KINUSAHA | KMTRN  | KWU     | PPB    | SLRNDIS |
|------|----------|--------|---------|--------|---------|
| Dis1 | 0.3266   | 0.1584 | 0.3309  | 0.4244 | 0.5462  |
| Dis2 | 0.4478   | 0.1882 | 0.3108  | 0.2702 | 0.7670  |
| Dis3 | 0.4613   | 0.3053 | 0.3101  | 0.2681 | 0.8698  |
| KU1  | 0.9370   | 0.3493 | 0.4651  | 0.4030 | 0.1266  |
| KU2  | 0.6465   | 0.1881 | 0.0986  | 0.1520 | 0.1939  |
| KU3  | 0.6573   | 0.2884 | -0.0580 | 0.0688 | 0.1510  |
| Kem1 | 0.3330   | 0.8146 | 0.1962  | 0.1093 | 0.1949  |
| Kem2 | 0.2720   | 0.8409 | 0.1416  | 0.2060 | 0.1967  |
| Kem3 | 0.3291   | 0.8931 | 0.2696  | 0.1932 | 0.2402  |
| Kem4 | 0.3342   | 0.8721 | 0.3250  | 0.2407 | 0.2631  |
| Kem5 | 0.3193   | 0.8095 | 0.3259  | 0.3221 | 0.2743  |
| Kem6 | 0.2999   | 0.6164 | 0.6117  | 0.3768 | 0.2222  |
| Kew1 | 0.4151   | 0.3334 | 0.8734  | 0.4485 | 0.3785  |
| Kew2 | 0.3730   | 0.3786 | 0.9282  | 0.4948 | 0.3860  |
| Kew3 | 0.3575   | 0.3920 | 0.9025  | 0.4892 | 0.3643  |
| Pem1 | 0.3910   | 0.3299 | 0.5001  | 0.9065 | 0.3603  |
| Pem2 | 0.3154   | 0.2181 | 0.4265  | 0.8520 | 0.3564  |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS

Pada tabel 2 terlihat semua *loading* korelasi antara masing-masing variabel lebih besar daripada *loading* korelasi dengan variabel lainnya. Hal ini menunjukkan konstruk laten mampu memprediksi ukuran pada bloknnya sendiri lebih baik daripada ukuran pada

blok lainnya, artinya variabel kemitraan, kewirausahaan, peran pemerintah, saluran distribusi, dan kinerja usaha memiliki *discriminant validity* yang baik.

Cara lain untuk mengukur *discriminant validity* adalah dengan membandingkan akar AVE dari setiap konstruk variabel laten dengan korelasi antar konstruk lainnya. Jika nilai dari akar AVE lebih besar dari pada korelasi antara suatu konstruk dengan konstruk lainnya berarti setiap konstruk memiliki nilai *discriminant validity* yang baik (Fornell dan Lackner dalam Ghazali, 2006). Nilai AVE dan akar AVE dapat dilihat pada tabel 3 sedangkan perbandingan nilai dari akar AVE setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk lainnya terlihat pada tabel 4.

Tabel 3. Nilai AVE dan Akar AVE

|                    | Average Variance Extracted (AVE) | Akar AVE |
|--------------------|----------------------------------|----------|
| Kinerja Usaha      | 0,6017                           | 0,7756   |
| Kemitraan          | 0,6263                           | 0,7913   |
| Kewirausahaan      | 0,8130                           | 0,9016   |
| Saluran Distribusi | 0,5478                           | 0,7401   |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS

Tabel 4. Korelasi Antar Konstruk dan Akar AVE

|                    | Kinerja Usaha | Kemitraan | Kewirausahaan | Peran Pemerintah |
|--------------------|---------------|-----------|---------------|------------------|
| Kinerja Usaha      |               |           |               |                  |
| Kemitraan          | 0.6060        |           |               |                  |
| Kewirausahaan      | 0.5938        | 0.4079    |               |                  |
| Saluran Distribusi | 0.7155        | 0.3031    | 0.4176        | 0.4065           |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat dikatakan bahwa seluruh konstruk laten memiliki validitas diskriminan yang baik, hal ini dapat dibuktikan bahwa akarAVE konstruk kinerja usaha sebesar 0,7756 lebih tinggi dibandingkan korelasi antara kinerja usaha dengan peran pemerintah sebesar 0,6050, dan korelasi antara kinerja usaha dengan saluran distribusi sebesar 0,7155. Begitu juga akar AVE konstruk saluran distribusi sebesar 0,7401 lebih tinggi dibandingkan korelasi antara kemitraan dengan saluran distribusi sebesar 0,3031 dan kewirausahaan dengan saluran distribusi sebesar 0,4176. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada penelitian ini memiliki validitas diskriminan yang baik.

### **Composite Reliability**

Penilaian reliabilitas blok indikator dilakukan dengan menggunakan *composite reliability*. Dibandingkan dengan *cronbach alpha*, *composite reliability* mengasumsikan bahwa semua indikator diberi bobot sama. Sehingga *composite reliability* merupakan *closer approximation* dengan asumsi estimasi parameter adalah akurat sedangkan *cronbach alpha* cenderung *lower bound estimate reliability*. Menurut Chin (1998) dalam Ghazali (2006) suatu indikator dikatakan mempunyai reliabilitas yang baik jika nilainya lebih besar dari 0,7. Hasil uji reliabilitas dengan *composite reliability* dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. *Composite Reliability*

|                    | Composite Reliability | Keterangan |
|--------------------|-----------------------|------------|
| Kinerja Usaha      | 0.6280                | Reliabel   |
| Kemitraan          | 0.9059                | Reliabel   |
| Kewirausahaan      | 0.9287                | Reliabel   |
| Saluran Distribusi | 0.7784                | Reliabel   |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS

Pada tabel terlihat bahwa semua variabel laten dapat diterima. Pengukuran dengan *composite reliability* semua variabel berada di atas 0,70. Dengan demikian konstruk yang dibangun menunjukkan akurasi dan ketepatan dari pengukurannya atau reliabel.

### Model Struktural (*Inner Model*)

*Inner model* disebut juga *inner relation*. *Inner model* menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Menilai *inner model* adalah dengan melihat hubungan antar konstruk laten dengan memperhatikan hasil estimasi koefisien parameter *path* dan tingkat signifikansinya. Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan memperhatikan tingkat signifikan dan parameter *path* antar variabel laten tersebut seperti terlihat pada tabel 6.

Tabel 6. Inner Model

| Pengaruh Variabel   | Original Sample Estimate | Mean of Sub Samples | Standard Deviation | T-Statistic | R-Squared |
|---------------------|--------------------------|---------------------|--------------------|-------------|-----------|
| KMTRN -> SLRNDIS    | 0.1593                   | 0.1688              | 0.1251             | 1.2728      | 0.1956    |
| KWU -> SLRNDIS      | 0.3526                   | 0.3764              | 0.1134             | 3.1092      |           |
| PPB -> KINUSAHA     | 0.1368                   | 0.1458              | 0.0847             | 1.6141      |           |
| SLRNDIS -> KINUSAHA | 0.6599                   | 0.6671              | 0.0741             | 8.9026      | 0.5275    |

Sumber: Hasil Olah SmartPLS

Dalam menilai model PLS dimulai dengan melihat nilai *R-square* untuk setiap variabel laten dependen. Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh variabel laten independen terhadap variabel laten dependen, apakah mempunyai pengaruh substantif.

### Pengaruh Kemitraan terhadap Saluran Distribusi

Tabel 6 menunjukkan pengaruh kemitraan dan kewirausahaan terhadap saluran distribusi (**KMTRN -> SLRNDIS**, **KWU -> SLRNDIS**), dapat dilihat bahwa nilai *R-square* sebesar 0,1956. Hal ini saluran distribusi yang dapat dijelaskan oleh variabel kemitraan dan kewirausahaan hanya sebesar 19,56% sedangkan sisanya 80,44 % dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Uji pengaruh konstruk (variabel) laten kemitraan terhadap saluran distribusi tampak pada nilai t-statistik hitung yaitu sebesar 1,2728 nilai tersebut lebih kecil dari T-tabel yaitu 1,96 dengan tingkat signifikan 0,05. Hasil uji T menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara kemitraan dan saluran distribusi. Koefisien pengaruh kemitraan terhadap saluran distribusi sebesar 0,1593 bernilai positif. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H1 dapat ditolak. Dengan

demikian tidak terdapat pengaruh signifikan positif kemitraan terhadap saluran distribusi.

### **Pengaruh Kewirausahaan terhadap Saluran Distribusi**

Uji pengaruh konstruk (variabel) laten kewirausahaan terhadap kompetensi tampak pada nilai t-statistik hitung yaitu sebesar 3,1092 signifikan karena lebih besar dari T-tabel yaitu 1,96 dengan tingkat signifikan 0,05. Hasil uji T menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan kewirausahaan terhadap saluran distribusi. Koefisien pengaruh kewirausahaan terhadap saluran distribusi sebesar 0,3526 bernilai positif. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H2 dapat diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh positif signifikan kewirausahaan terhadap saluran distribusi.

### **Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Kinerja Usaha**

Uji pengaruh konstruk (variabel) laten saluran distribusi terhadap kinerja usaha tampak pada nilai t-statistik hitung yaitu sebesar 8,9026 signifikan karena lebih besar dari T-tabel yaitu 1,96 dengan tingkat signifikan 0,05. Hasil uji T menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan saluran distribusi terhadap kinerja usaha. Koefisien pengaruh saluran distribusi terhadap kinerja usaha sebesar 0,6599 bernilai positif. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H4 dapat diterima. Jadi, terdapat pengaruh positif signifikan saluran distribusi terhadap kinerja usaha.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Penelitian ini masih sangat sederhana dan terbatas pada sampel dalam wilayah yang relatif sempit. Namun dengan beberapa variabel yang diteliti dan tingkat validitas yang tinggi dapat menjadi acuan para pelaku usaha, baik plasma, perusahaan mitra, maupun para pemangku kebijakan dalam mengembangkan usaha ternak ayam potong jenis broiler.

### **Saran**

Bagi para Peneliti selanjutnya bisa menggunakan sampel yang lebih luas dan variabel yang diteliti lebih banyak. Bagi para pelaku usaha dapat lebih memperhatikan variabel-variabel yang signifikan di dalam mengembangkan usahanya agar dicapai keuntungan yang optimal. Sedangkan bagi Pemerintah, Kebijakan yang diambil hendaknya lebih menekankan pada variabel yang dapat mendorong keberhasilan para pelaku usaha, utamanya para peternak plasma sehingga kepentingannya dapat terlindungi dan semakin sejahtera.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Avery, C., Resnick P., & Zeckhauser R. (1999). The market for evaluation. *The American Economic Review*.
- Budiono, B. S. (2002). Dinamika strategi pelayanan outlet dan kinerja penjualan. *Journal Sains Pemasaran Indonesia*, 1(1), 41-56.

- Cooper, & Schindler. (2006). *Marketing research*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Ferdinand, Augusty. (1999). *Strategic pathways toward sustainable competitive advantage*. Unpublished DBA Thesis, Shouthern Cross, Lismore Australia.
- Hair, J. F., Anderson, & Black, W. C. (2006). *Multivariate data analysis with readings*. Fourth Edition. New Jersey: Printice Hall.
- Hox, J. J. & Bechger, T. M. (1998). An introduction to structural equation modeling. *Family Science Review*, 11, 354-373.
- Johnson, M. S. (1999). The different roles of satisfaction, trust, and commitment in customer relationships. *Journal of Marketing*, 63(2), 70-87.
- Kao, R. W. Y., & Knight, R. M. (2001). *Entrepreneurship and new venture management*. Canada: Prentice-Hall.
- Kotler, P. (2008). *Marketing management*. A Pearson Education Company. Prentice-Hall, Inc.
- Lee, N. R., & Kotler, P. (2010). *Social marketing: Influencing behaviors for good*. SAGE Publications.
- Shiple. (2002). Tenant distribution channels. *International Journal of Service Industry Management*, 3(4), 44-62.
- Tjiptono, Fandy. (2009). *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.